Prima Pagină
Jurnal DNI
Canalul Video YouTube
Canalul Video Facebook
Grup Facebook
Canal Telegram
Arhiva DNI
Biblioteca DNI
Copyright (Drepturi de Autor)
Termeni şi Condiţii
Politica de confidenţialitate
Politica Cookies
Răspunderea juridică
Întrebări frecvente
Despre Departamentul Naţional de Informaţii (DNI)
Contact

CONSPIRAȚII

URMĂREȘTE

Manipularea Psihologică

BY DEPARTAMENTUL NAȚIONAL DE INFORMAȚII (DNI) · DUMINICĂ, 6 MARTIE 2016

NEXT STORY
Peștera Polovragi – lăcașul misterios al lui Zamolxe

PREVIOUS STORY
Vimana – secretul mașinilor zburătoare îl știau doar geții

Distribuie!

Manipularea reprezintă acţiunea de a determina un actor social (persoană, grup, colectivitate etc.) să gândească şi să acţioneze într-un mod compatibil cu interesele manipulatorului. Prin manipulare nu se urmăreşte înţelegerea mai profundă a situaţiei, ci inocularea unei înţelegeri convenabile manipulatorului, recurgându-se la inducerea în eroare cu argumente falsificate, cât şi cu apelul la palierele emoţionale sau non-raţionale ale actorului social manipulat. În cazul manipulării, intenţiile reale ale manipulatorului rămân insesizabile celui manipulat.

Din punct de vedere politic, manipularea reprezintă o formă de

DEPARTAMENTUL NAȚIONAL DE INFORMAȚII (DNI) – PAGINA OFICIALĂ FACEBOOK

DNI - Depa...
Îmi place Pagina

DEPARTAMENTUL NAȚIONAL DE INFORMAȚII (DNI) – CANALUL OFICIAL TELEGRAM. APĂSAȚI BUTONUL “JOIN” PENTRU A VĂ ABONA LA CANAL!

Search

VĂ INVITĂM SĂ VĂ ÎNSCRIEȚI ÎN GRUPUL DEPARTAMENTUL NAȚIONAL DE INFORMAȚII (DNI)!

impunere a intereselor unei clase, grup, colectivităţi nu prin mijloace coercitive, ci prin inducere în eroare. Manipularea psihologică se caracterizează prin faptul că acţiunea sursei este orientată prioritar asupra influenţării unor procese şi fenomene psihologice care sunt implicate în structurarea, orientarea şi susţinerea sistemului atitudinal şi comportamental al ţintei.

Acestea pot fi procese din sfera percepţiei, reprezentării sociale, gândirii, afectivităţii, motivaţiei ş.a. O serie de fenomene psihice din sfera cognitivă, emoţională şi relaţională pot fi instrumentalizate de manipulator, cu rezultate uneori spectaculoase în determinarea şi controlul conduitei umane, mai ales atunci când această metodă este combinată cu cea a manipulării informaţionale.

Manipularea psihologică constă în folosirea unor tehnici speciale de declanşare, orientare şi control a unor procese şi fenomene psihice, în sensul determinării unor conduite ale

Departamentul Național de Informații
Grup Facebook · 28.583 de membri

Vizitează grupul

CĂUTARE PE SITE...

ARTICOLE RECENTE

- Bomba cu hidrogen este cea mai puternică armă din lume
- Istoria barajului Vidraru
- Barajul Bolboci din Munţii Bucegi
- Barajul Gura Apelor din Retezat
- Bomba Ţarului, cea mai puternică armă nucleară a fost detonată de URSS (1961)
- Manuscrisul de la Sibiu conţine informaţii tehnice despre rachete. Manuscrisul datează din anul 1570
- Ce înseamnă semnalul SOS şi când a fost folosit pentru prima dată?
- Kosonii de argint de la Sarmizegetusa Regia

ţintei care să corespundă intereselor sursei. Există două moduri diferite, eficiente, de a obţine de la cineva comportamentul dorit: exercitarea puterii (sau a raporturilor de forţă) şi manipularea.

Primul mod este considerat îndeobşte firesc, când este cerut de şef sau patron, în limita legii, iar pentru al doilea mod, al manipulării, pot fi utilizate o multitudine de procese şi fenomene, dintre care amintim: tendinţa spre echilibru cognitiv şi emoţional, disonanţa cognitivă, comparaţia socială, efectul de amorsare, acroşare şi cel legat de angajamentul psihologic, efectele fricii şi recompensei pozitive asupra opţiunilor individuale, ascendenţa grupului faţă de membrii săi, efectul carismatic, fenomenul de sugestie controlată etc.

- Cariera de marmură de la Ruşchiţa (judeţul Caraş-Severin)
- SUA au susţinut dictatura coloneilor din Grecia (1967-1974)

CATEGORII

Selectează o categorie

ARHIVE

Selectează luna

META

- Autentificare
- Flux intrări
- Flux comentarii
- WordPress.org

VIZITATORI ONLINE

8 utilizatori Conectat
1 utilizator Răsfoind această pagină.
Utilizatori: **1 vizitator**

Pentru reuşita manipulării:

● Manipulatorul îşi ascunde intenţiile şi comportamentele agresive;

● Manipulatorul cunoaşte vulnerabilităţile psihologice ale victimei şi determină ce fel de tactici ar putea fi efective.

● Manipulatorul este de o cruzime suficientă pentru a nu da înapoi de la vătămarea victimei dacă este necesar.

Cum îşi controlează manipulatorii victimele:

• Recompensa pozitivă – include lauda, şarmul superficial, simpatia superficială, cereri de scuze excesive; bani, aprobare, daruri; atenţie, expresii faciale cum ar fi râsul sau zâmbetul forţat; recunoaştere publică.

• Recompensa negativă – include sâcâirea, urlatul, tratamentul silenţios, intimidare, ameninţări, înjurături, şantaj emoţional, învinovăţire, îmbufnare, plânsete şi făcutul pe victima.

• Recompensa intermitentă sau parţială – Recompensă negativă parţială sau intermitentă poate crea un climat în care persistă frica şi

nesiguranţa, un exemplu fiind atacurile teroriste. Recompensa pozitivă parţială sau intermitentă poate încuraja victima să persiste – de exemplu la majoritatea jocurilor de noroc, jucătorul câştigă bani din când în când, dar poate pierde în total.
• Pedeapsa.

• Învăţarea în urma unei traume – folosirea abuzului verbal, a furiei explozive sau a altui comportament intimidant pentru a stabili dominanţa sau superioritatea; chiar şi un singur incident care implică un asemenea comportament poate condiţiona sau învăţa victimele să nu-l supere/confrunte/contrazică pe manipulator. Formele şi modurile generale de manipulare: persuasiunea, dezinformarea, intoxicarea (prin minciună, zvon etc.)

● Persuasiunea. Este acţiunea prin care autorul unui mesaj susţine o idee, încercând să convingă auditoriul. Persoana care ia decizia o face de multe ori pe baza altor tipuri de argumente decât cele logice sau cele logico-corecte, fiind convinsa de „necesitatea” sau „importanţa” aparentă a acţiunii sau lucrului respectiv. Persuasiunea nu conţine

intenţionalitate negativă (nu ascunde fapte ci le evidenţiază doar pe cele favorabile); ea ţine de forţa argumentării, de puterea de convingere a vorbitorului, de modul în care acesta este capabil să-şi pună într-o lumină cât mai bună ideea susţinută. Datorită structurii sale complexe şi a limbajului specific, care îmbină forţa cuvântului cu atuurile artei actoriceşti (tonul, mimica, expresivitatea mişcării), televiziunea are cel mai persuasiv tip de mesaj dintre toate mijloacele de comunicare în masă. Forme de manifestare:

● Principiul reciprocităţii. Constă în nevoia de a răsplăti un favor, fie el cerut sau nu, imediat după acceptarea acestuia. Această caracteristică umană transcende orice diferenţe culturale sau rasiale, indiferent şi de natura respectivului favor (care poate fi orice, de la un simplu zâmbet până la munca fizică sau mici atenţii). Acest principiu este uşor de folosit: oferă ceva,

şi aşteaptă-te (sau dă o idee despre cum) să fii răsplătit. O altă modalitate eficientă de folosire a acestui principiu este metoda “uşii-n nas”13.

● Principiul angajamentului şi concordanţei. Oamenii vor face

aproape orice încercând să păstreze ideile care sunt în concordanţă cu cele pe care le-au avut anterior. Când vor lua public o atitudine, toate acţiunile ulterioare vor fi în concordanţă cu atitudinea manifestată anterior. Comportamentele neconcordante produc tensiuni psihice, pe care individul încearcă să le evite cu orice cost; deci va face orice ca să se arate solidar cu acţiunile sale anterioare. Acest principiu este folosit de metoda "piciorului in prag".

● Principiul atribuirii. Oamenii fac frecvent unele lucruri pentru că ei cred într-un anumit adevăr despre ei înşişi. Un atribut intern al felului lor de a fi cauzează anumite tipuri de comportament. Dacă cineva îşi atribuie intern o caracteristică, va face tot ceea ce este specific unui om care are acea caracteristică. Dacă şeful îi va spune angajatului că îl consideră o persoană competentă şi care lucrează mult, angajatul îşi va atribui inconştient caracteristica de om care lucrează mult, şi se va comporta ca atare.

● Metoda şarmantului. Spre deosebire de celelalte metode, nu are

mai multe etape şi nu se bazează pe acrobaţii verbale. Ea funcţionează întrucât în mod deschis oferi concesii, manifeşti dorinţa de a asculta şi validezi ideile subiectului-ţintă. Acesta are libertatea de a decide; iar tu nu îi îngreunezi gândirea cu un nor de ceţuri verbale. Este cea mai etică dintre toate tehnicile de persuasiune discutate anterior, dar în acelaşi timp şi cea care necesită cel mai mult timp pentru a fi realizată.

Dezinformarea. Reprezintă orice intervenţie asupra elementelor de bază ale unui proces de comunicare, intervenţie ce modifică deliberat mesajele vehiculate cu scopul de a determina în receptori anumite atitudini, reacţii, acţiuni dorite de un anumit agent social; ansamblul informaţiilor false, incomplete, eronate, care sunt îndreptate, alimentate, confirmate către o ţintă ce reprezintă un individ, un grup sau o ţară. De regulă, acţiunea de dezinformare presupune existenţa unei structuri sistemice alcătuită din: unul sau mai mulţi comanditari, specialişti (planificatori şi

controlori), intermediari (agenţii de influenţă) şi relee.

• Comanditarii – formează nivelul de decizie. Sunt cei care concep şi proiectează conţinutul mesajului, stabilesc ţintele, atitudinile şi comportamentele dezirabile care se caută a se obţine. Aceştia sunt factori de decizie (guverne, state majore militare, partide politice, firme influente, organizaţii economice etc.) care pot solicita acest gen de operaţiuni defensive (replică la atacurile adversarilor, mascarea propriilor eşecuri etc.) sau ofensive (angajarea într-o dezinformare). În cea mai mare parte cele două tipuri de operaţiuni se întrepătrund şi se autoalimentează reciproc într-o banală logică circulară.

• Specialiştii (experţii) – nivelul de elaborare strategică. Reprezintă planificarea profesionistă a secvenţelor tactice ale dezinformării. În această categorie găsim specialişti în comunicare, în tehnicile de influenţare socială, sociologi, psihologi sociali, analişti politici etc.

• Controlorii – nivelul de legătură. Sunt aleşi dintre persoanele ce stabilesc o relaţionare eficientă între comanditari şi agenţii de influenţă. Ei

sunt “binevoitorii” care sugerează cine şi în ce condiţii ar fi dispus să

participe la dezinformare. Au ca misiune racolarea subiecţilor interesanţi din perspectiva derulării operaţiunilor de dezinformare şi de a comunica cu regularitate “efectele dezinformării”

● Agenţii de influenţă – nivelul de propagare penetrantă, releele. Indivizi care se bucură de prestigiu în grupul lor şi care, datorită statusului de prestigiu, vor ajunge să propage mesajul cu eficienţă sporită. Aceştia sunt recrutaţi din rândul liderilor de opinie, persoane cu prestigiu academic, ştiinţific, cultural. Tehnicile uzuale în vederea racolării lor sunt : şantajul (“fiecare are ceva de ascuns”) sau cumpărarea (“fiecare are preţul lui”). Dezinformarea are un caracter deliberat şi presupune, în general, circulaţia unor informaţii false, create deliberat, construite, manipulate strict de un grup de specialişti etc. Poate fi o componentă a propagandei. Structura sistemului social în societăţile moderne este puternic influenţată de raportul dintre informare şi dezinformare aferent mesajelor care se vehiculează în spaţiul social respectiv.

●Intoxicarea. Formă de dezinformare care constă în suprasaturarea surselor cu informaţie falsă, în blocarea canalelor de comunicare cu mesaje mincinoase, diversioniste fie pentru a pregăti opinia publică pentru o lovitură de proporţii, fie pentru a discredita un mesaj corect aşteptat. Instrumentele sale de bază sunt zvonurile, bârfele şi comunicatele tendenţioase.

● Minciuna. O specie mai puţin tratată, de mesaj deliberat fals, este minciuna. Întrucât este un concept cu puternice amprente morale şi culturale, subiectul nu a interesat, până acum câţiva ani, decât pe filosofi, teologi, antropologi şi pe psihologi. Este ciudat întrucât putem spune că întâlnim minciuni pretutindeni, atât în public, cât şi în viaţa privată, la orice nivel social şi în toate societăţile trecute sau prezente.

● Minciuna prin omisiune. Este o formăm subtilă de minciună, comisă prin omiterea unei părţi semnificative din adevăr. Această tehnică se utilizează deseori şi în discursul propagandistic.

● Zvonul. reprezintă o afirmaţie prezentată drept adevărată fără a

exista posibilitatea să i se verifice corectitudinea.

● Diversiunea. Manipulatorul nu acordă un răspuns direct unei întrebări directe, ci face o diversiune, direcţionând conversaţia către un alt subiect convenabil pentru el.

● Evaziunea. Este o tehnică similară diversiunii, însă aici se oferă răspunsuri vagi, incomplete, irelevante, divagaţii sau expresii ambigue.

● Intimidarea mascată. Manipulatorul îşi pune victima în defensivă folosind ameninţări voalate (subtile, indirecte sau subînţelese).

Ca urmare celor de mai sus, manipularea este acţiunea de influenţare prin mijloace neviolente a opţiunii unor persoane individuale şi grupuri de persoane, astfel încât acestea sa creadă că acţionează pe baza realităţii şi pornind de la premise corecte, conform ideilor şi intereselor proprii. Diferenţa dintre persuasiune si argumentarea de tip manipulativ este că ultima imită logica şi, teoretic, se adresează raţiunii, dar abuzând de relaţia logică şi forţând silogismul, denaturează raţionamentul.

Sub aparenţa unei demonstraţii corecte se ajunge la o concluzie falsă. Aceasta se obţine în special prin recurgerea la manevre – de natură logică sau psihologică – care îl fac pe manipulat să confunde premisele, substituindu-le pe cele adevărate cu unele false, ori să apeleze la legături cauzale aberante. Manipularea reprezintă o forma patologică a comunicării.

Observăm că tendinţa oamenilor de a-şi domina semenii, de a-şi impune voinţa, sub orice formă sau cale, este mai actuală ca oricând. Unii autori socotesc ca manipularea este o artă care nu dispare, dimpotrivă, ea se practică de toţi cu un entuziasm constant, reînnoit în cadrul relaţiilor familiale, amicale, profesionale, de dragoste etc. Manipularea este un termen ce provine din latinescul “manipulus”.

Termenul „manipulare” este un cuvânt emoţional implicând o purtare tendenţioasă sau ascunsă folosită de anumite persoane pentru atingerea unui scop machiavelic. După modul în care este folosit, în literatura de specialitate, acest cuvânt se poate aprecia că are conotaţii diverse, rar pozitive. Verbul “a

manipula” înseamnă a transforma opinii, atitudini, comportamente, sentimente, relaţii etc. prin operaţii mai mult sau mai puţin oneste, desfăşurate fie de persoane, fie de grupuri umane.

În acelaşi timp, manipularea se impune a fi văzută ca o tactică insidioasă, care face apel la instinctele noastre cele mai elementare: nevoia de a reuşi, de a seduce, de a avea dreptate, de a-şi impune voinţa, de a domina pe ceilalţi. În acest context se poate afirma ca ea, (manipularea) face parte integrantă din legea raporturilor umane. Din clipa In care doi indivizi intra în relaţie este prezentă şi o anumită doză de manipulare.

De fapt, orice formă de seducţie, de revendicare necesită anumite tactici de manipulare. În limite acceptate de ambii interlocutori ca normale, manipularea este ceva firesc. Ea devine de respins şi de neîngăduit atunci când este folosită abuziv în relaţiile dintre doi oameni, cu scopul vădit al unuia de a-l determina pe celalalt să accepte tot ceea ce i se impune şi care este împotriva intereselor şi convingerilor sale.

Se pare ca de la cea mai fragedă vârstă omul învaţă să manipuleze pe ceilalţi. De exemplu, copilul mic, în mod rapid, face legătura dintre plâns şi satisfacerea dorinţelor sale de către părinţi sau alte persoane care îl îngrijesc. Acţiunea lui se poate interpreta ca fiind o manipulare a celor din jur. Treptat, acest mod de comportare poate deveni dominant la copil, apoi la tânăr şi, ulterior, la adult dacă prin educaţie nu este învăţat să adopte, de regulă, un comportament acceptat social. Se cuvine menţionat şi că manipulatorul veritabil este un virtuos al emoţiilor. El ştie şi poate recunoaşte rapid la "victima" sa punctul vulnerabil în care poate fi atacată prin tehnici de manipulare.

Manipularea reprezintă acea activitate ce vizează să reducă libertatea unui individ, grup restrâns sau a unei mulţimi umane, de a discuta sau de a rezista la ceea ce i se propune, cu scopul de a-i obliga să împărtăşească o opinie şi chiar să adopte un comportament anume. Ţelul acestei operaţii este să facă credibil ceea ce nu este în realitate. În acest sens, manipularea este comparabilă cu disimularea.

Ca activitate specific umană, manipularea se poate prezenta sub diferite forme. De aceea, analiza acesteia trebuie să ţină seama de ele. O primă formă ar putea-o constitui manipularea ca relaţie între două entităţi distincte, şi anume: manipulatorul şi manipulatul. Manipulatorul poate fi o persoană, un grup uman sau o organizaţie specializată în asemenea activităţi.

Acesta reprezintă sursa care concepe, organizează şi desfăşoară acţiunile de influenţare a celorlalţi, folosind metode şi tehnici specifice. Scopul este modificarea opiniilor, atitudinilor şi, în final, a comportamentului celor care fac obiectul manipulării, în direcţia şi sensul dorite de manipulator. Ca origine, sursa poate fi autohtona sau străină. Manipulatul poate fi o persoană, un grup uman mic sau mare, o mulţime umană.

Ea reprezintă, de fapt, ţinta manipulării şi poate aparţine populaţiei propriei ţări sau altor state, în funcţie de situaţia concretă în care se produce manipularea. Se pot imagina cel puţin trei situaţii în care să se manifeste manipularea. Mai întâi, într-o stare de normalitate

a societăţii, când acţiunile de manipulare se pot derula de către diferite grupuri (de interese) autohtone.

Apoi, când societatea se află într-o stare critică, manipularea poate proveni şi din surse externe, care vor să-şi promoveze, şi pe această cale, interesele proprii. În fine, în cazul în care societatea este într-o stare de criză, manipularea are predominant surse externe, care îşi promovează doar interesele lor. Din această perspectivă există o legătură semnificativă între securitatea persoanei şi manipularea oamenilor. Într-o anumită măsură, manipularea influenţează negativ, prin efectele pe care le generează, securitatea individului, a grupului şi pe cea naţională.

Manipularea poate fi văzută şi ca fiind ansamblul acţiunilor specifice concepute, organizate şi desfăşurate de sursă în vederea modificării/ schimbării opiniilor, atitudinilor şi comportamentelor ţintei, fără ca ea să-şi dea seama de acest fapt. Prin urmare, manipularea oamenilor, în acest caz, apare ca fiind:

a) o activitate deliberată a sursei, care dorește să-și atingă interesele

utilizând şi o astfel de cale;

b) o activitate conştientă a ţintei, care acceptă informaţiile sursei, fără să perceapă faptul că în acest mod acţionează împotriva propriilor interese;

c) o activitate realizată prin metode şi tehnici menite să dea impresia manipulatului că acţionează potrivit voinţei sale, aşa cum singur şi liber a decis, şi nu pentru că aşa a fost determinat de către manipulator;

d) un raport de influenţă, de putere din partea manipulatorului şi de obedienţă din partea ţintei;

e) o acţiune voluntară a sursei, cu scopul mascat de a falsifica realitatea, de a ascunde ceva ţintei, pentru a o determina să se comporte aşa cum vrea manipulatorul;

f) o activitate de reducere a libertăţii individului, grupului sau mulţimii umane de a discuta sau rezista la ceea ce i se propune în vederea adoptării unei opinii, atitudini sau comportament pe care acesta, în realitate, nu o/le doreşte;

g) o manevră ce vizează să domine o altă persoană, un alt grup uman sau o

mulţime umană, cu scopul de a trage din aceasta anumite avantaje.

De asemenea, manipularea oamenilor reprezintă şi o formă mai deosebită de comunicare interumană, şi anume o comunicare eficace, dar lipsită de etică. Altfel spus, manipularea este o comunicare ne-etică pentru că împiedică o persoană sau mai multe să-şi formeze o bază relevantă de informaţii pentru a putea alege liber şi în cunoştinţă de cauză. Prin urmare, ţinta este obligată să facă o opţiune pe care, în mod normal, nu ar face-o.

De asemenea, prin manipularea oamenilor unii autori înţeleg influenţarea subiecţilor umani (indivizi, grupuri şi mulţimi umane) în vederea realizării unor acţiuni în discordanţă cu propriile scopuri, fără ca aceştia – subiecţii umani – să conştientizeze discrepanţa dintre propriile scopuri si scopurile îndepărtate ale celor care influenţează. In timp ce alţii afirmă că în termenii psihologiei sociale, putem vorbi de manipulare atunci când o anume situaţie socială este creată premeditat pentru a influenţa reacţiile şi comportamentul

manipulaţilor în sensul dorit de manipulator.

Manipularea reprezintă acţiunea de a determina un actor social (persoana, grup, mulţime umană) să gândească şi să acţioneze într-un mod compatibil cu interesele iniţiatorului, iar nu cu interesele sale, prin utilizarea unor tehnici de persuasiune care distorsionează intenţionat adevărul, lăsând impresia libertăţii de gândire şi decizie. Spre deosebire de influenţa de tipul convingerii raţionale, manipularea urmăreşte încălcarea unei înţelegeri convenabile, recurgându-se la inducerea în eroare cu argumente falsificate, dar

şi la apelul palierelor emoţionale non-raţionale. Intenţiile reale ale manipulatorului rămân ascunse manipulatului. Practic, manipularea este folosită pentru impunerea intereselor unor persoane, grupuri sau colectivităţi, nu prin mijloace coercitive sau prin utilizarea puterii, ci prin intermediul informaţiei pe care oamenii o aşteaptă pentru a-şi organiza viaţa, activitatea etc.

A manipula înseamnă a folosi pe cineva în scopuri nemărturisite şi a-l înşela. Altfel spus, a manipula este

egal cu a minţi, pentru că prin aceasta se restrânge libertatea interlocutorului şi este condus, în mod mascat, acolo unde manipulatorul a decis.

Practic, manipularea este acea activitate umana în care există un decalaj enorm între scopul şi obiectivele declarate şi cele urmărite în realitate de către cel ce o concepe, o organizează şi o desfăşoară. Ascunderea, mascarea adevăratelor feluri, reprezintă caracteristica definitorie a oricărei manipulări a oamenilor. Dacă ar exista o concordanţă între ceea ce se declară şi ceea ce se vrea de la o activitate de formare (schimbare, transformare) de opinii, atitudini şi comportamente, atunci aceasta ar fi altceva decât manipulare.

De pildă, educaţia ca proces de creştere a unui copil, de formare a unui tânăr este procesul prin care, într-un cadru organizat şi prin metode acceptate social, se transmit cunoştinţe elevilor şi/sau studenţilor de către cadre didactice, de obicei specializate într-un domeniu anume, în conformitate cu norme şi reguli specifice. De fapt, prin înfăptuirea obiectivelor didactice şi educaţionale,

într-un fel şi într-o anumită măsură, se contribuie la formarea de opinii, atitudini şi comportamente dezirabile social.

Spre deosebire de manipulare însă, în cazul educaţiei există o concordanţă deplină între scopurile şi obiectivele didactice declarate şi cele, în mod real, urmărite. În acest sens, există chiar o strategie educaţională la care au acces liber toţi cei interesaţi, spre deosebire de manipulare, unde strategia folosită pentru atingerea ţelurilor propuse este ascunsă marelui public, dar şi celor care fac obiectul acţiunii de influenţare propriu-zisă.

În grupurile umane se produc, în mod intenţionat, atât intervenţii, cât şi manipulări ce vizează, de fapt, problema dirijării şi controlării comportamentului membrilor săi în vederea realizării unor obiective dinainte stabilite. Într-o societate democratică, se consideră că individul şi grupul uman au nu numai dreptul, ci şi datoria de a participa la construirea propriului com portament. Dar schimbarea comportamentului nu poate fi făcută de oricine şi oricum, ci numai de către persoane avizate şi sub un

control social acceptat. Dacă se folosesc metode de control ascunse, mascate se părăseşte domeniul intervenţiei directe şi acceptate de cel sau cei în cauză şi se ajunge la manipulare.

Însă a manipula înseamnă a ascunde ceva partenerilor, a nu atrage atenţia, a nu informa asupra unor aspecte, a reduce în mod deliberat câmpul de explorare şi investigaţie. De fapt, manipularea este o înşelare, o inducere în eroare a oamenilor, o sacrificare a tendinţelor şi năzuinţelor nobile ale persoanelor în vederea realizării unor scopuri meschine, a intenţiilor şi planurilor celor care au iniţiat acest tip de intervenţie asupra individului şi/sau grupului uman.

Tehnici de manipulare. Istoria este deosebit de bogată în acţiuni de manipulare care au schimbat cursul unor evenimente politice şi militare şi au modificat numeroşi parametri economici15. Operaţiile de manipulare au ca obiectiv înşelarea adversarului – politic, economic sau militar – cu privire la intenţiile reale şi slăbirea voinţei lui prin acţiuni de dezinformare.

În această mare bătălie a spiritelor, numeroase exemple dovedesc că obiectivele urmărite sunt de cele mai multe ori de natură strategică, politică sau financiară. Însă pentru a realiza toate aceste acţiuni, e nevoie să cunoaştem măcar câteva din cele mai des întâlnite tehnici de manipulare. Spre exemplu: Amorsarea.

Această metodă de manipulare se bazează pe conceptul de "îngheţare". Fiinţa umană la naştere este egoistă, individualistă şi încăpăţânată. De obicei, aceste trăsături nu sunt evidente, datorită experienţei pe care orice om o adună începând de la prima secundă de viaţă, însă ele se găsesc cu siguranţă în structura personalităţii fiecăruia dintre noi.

Pe această încăpăţânare "instinctuală" se bazează tehnica amorsării. De fapt, acest concept de "îngheţare" este reprezentat de adeziunea la decizii a oricărei persoane sănătoase mintal. Principalele etape în tehnica amorsării sunt următoarele:

1. se "aruncă" viitorului amorsat partea favorabilă a adevărului/ cererii (partea ce nu supune nici un efort evident din partea lui), pentru a

obţine mult doritul răspuns afirmativ. Odată ce acesta a fost obţinut se trece la partea a doua.

2. se “aruncă” semi-amorsatului partea mai puţin favorabilă (sau chiar păgubitore) a adevărului/cererii. De cele mai multe ori răspunsul rămâne favorabil. Oricum, şansa de a obţine ceea ce doriţi este cu peste 67% decât în cazul în care nu aţi folosi această tehnică.

Înainte de a aplica amorsarea va trebui să vă reformulaţi cererile şi doleanţele în aşa fel încât să se potrivească etapelor de mai sus. Amorsarea este o tehnică specifică celor ce lucrează în comerţ. Ea constă în a determina subiectul să ia o decizie fie pomenindu-i de anumite avantaje fictive, fie ascunzându-i anumite inconveniente. Dacă subiectul a luat deja decizia, acesta are tendinţa de-a nu mai reveni asupra ei atunci când cunoaşte avantajele şi inconvenientele reale ale produsului (se presupune că aceasta perseverare în decizie tine de subconştient: în acest fel, individul nu este silit sa recunoască faţă de sine că a luat o hotărâre greşită).

Amăgirea (Momeala). O altă tehnică foarte folosită de comercianţi este

aceea a amăgirii De aceasta dată, subiectul este determinat să ia decizia adoptării unui comportament, comportament având ca scop obţinerea unor avantaje. După ce decizia este luată, subiectul ia cunoştinţă de schimbarea condiţiilor (deci nu mai are posibilitatea aceluiaşi comportament) dar i se oferă posibilitatea adoptării unui comportament similar (care însă nu prezintă aceleaşi avantaje).

Piciorul în uşă. Această metodă se bazează pe “supunerea liber consimţită”. În momentul In care unei fiinţe umane i se oferă libertatea de către factorii de constrângere (factori de care individul în cauză încearcă să se sustragă), acesta în loc să accepte libertatea proaspăt oferită, o va respinge, ceea ce conduce la o supunere paradoxală, într-un procent de peste 90% din cazuri. Cu toate că individul detestă constrângerea precum şi factorii care o produc, în momentul în care primeşte ceea ce dorea, el va respinge libertatea, rezultând astfel o supunere liber consimţită. Cunoscând acest lucru şi aplicând efectul de îngheţare în decizie obţinem metoda de manipulare numită “piciorul în uşă”.

Uşa în nas. Această metodă este cea mai uşor de folosit dintre metodele cunoscute. Unicul ei dezavantaj este că are mari şanse de succes doar în cadrul familiei sau în cercul de prieteni sau cunoscuţi (peste 97%). Prima etapă este cererea unui serviciu imposibil de acceptat. Următoarea etapă este cererea unui serviciu care de această dată trebuie să fie acceptabil şi cu cheltuieli minore de timp, bani sau efort faţă de prima cerere.

Tehnica distorsiunii temporale. Una dintre cele mai simple tehnici este cea a distorsiunii temporale. Câteodată cel mai bun mod de a influenţa persoana-ţintă este să te comporţi ca şi cum ceea ce vrei tu să obţii de la aceasta, s-a şi întâmplat. Este foarte util să te referi la o decizie pe care respectivul încercă să o ia, ca şi cum ar fi deja făcută; vorbeşte-i ca şi cum ţi-ar fi acceptat deja propunerea, şi că i-ar fi făcut chiar şi plăcere. De asemeni, asocierea de imagini plăcute cu folosirea timpului trecut face ca propunerea sa fie irezistibilă.

SURSE

1. Coman Gheorghe – “Psihologia Cuantica”.

Vă invităm să urmăriți pagina noastră de Facebook Departamentul Național de Informații!

DNI - Depa...

Îmi place Pagina

Departamentul Național de Informații (DNI) – canalul oficial Telegram. Apăsați butonul “join” pentru a vă abona la canal!

are dreptul sa dea ordine romanilor!

2.3K views18:56
August 16

Vă invităm să vă înscrieți în grupul Departamentul Național de Informații (DNI)!

Departamentul Național de Informații (DNI)

https://www.dni.org.ro

Departamentul Național de Informații

Grup Facebook · 28.583 de membri

Vizitează grupul

Efectele tehnologiei wireless 5G asupra sănătății

Iluminații vor să preia controlul asupra omenirii cu ajutorul inteligenței artificiale

Ziua în care trei bombe termonucleare americane au căzut în Palomares, Spania. A patra bombă termonucleară a căzut in Marea Mediterană (17

Enigmatica Area 51

Doctorul Roger Leir despre implanturile extraterestre la oameni

Controlul minții: Debutul programului complex MK-Ultra

Israelul cere cenzură globală asupra internetului

NATO și Noua Ordine Mondială

Proiectele CIA și KGB de control mental

Document declasificat: O bombă nucleară a fost pe punctul de a exploda deasupra SUA în 1961

Masonii conduc lumea din diferite posturi cheie

Experimente oculte în Zona 51

Citiți și...

"Coincidențe" ale Iluminaților: Legătură dintre Abraham Lincoln și John F. Kennedy

Aproape tot ceea ce ni se prezintă la știri, prin mass-media sau prin declarațiile liderilor lumii, este minciună și manipulare

HAARP distruge planeta – Agenda de asasinare globală

Initiativa de Aparare Strategica (SDI) a SUA

Armata de Eliberare din Kosovo (UÇK) - o organizație teroristă susținută de SUA-NATO

OZN-urile naziste, denumite în germană Haunebu, sunt cunoscute de aviația militară ca avioane avansate sau nave spațiale, care ar fi fost dezvoltate de

George H. W. Bush (11 septembrie 1991): "Este o mare idee - o Nouă Ordine Mondială"

Cele zece planuri ale Iluminaților pentru o Nouă Ordine Mondială

Invenție a armatei SUA: fasciculul care controlează mulțimile

Baza 211 a naziștilor din Antarctica

Mordechai Vanunu, omul care a dezvăluit lumii secretele nucleare ale Israelului. Răpit la Roma de Mossad, Mordechai Vanunu a fost adus în Israel într-o

Incidentul din Golful Tonkin – minciuna SUA care a declanșat Războiul din Vietnam

Departamentul Naţional de Informaţii

(DNI)

Departamentul Național de Informații (DNI) este o organizație neguvernamentală fără personalitate juridică. Departamentul Național de Informații (DNI) a fost înființat la data de 15 august 2013.

YOU MAY ALSO LIKE...

Controlul minții: Proiectul Monarch

MIERCURI, 3 IULIE 2019

Rusia își testează armele electromagnetice

MARȚI, 26 APRILIE 2016

Mișcarea Hippie, CIA, LSD și MK-Ultra

MIERCURI, 13 MARTIE 2019

Departamentul Național de Informații (DNI) © 2023. Toate drepturile rezervate.

Powered by - Designed with the Hueman theme